

Pies, Ingo

Working Paper

Welt-Gesellschafts-Vertrag: Auf dem Weg zu einer ökonomisch fundierten Ethik der Globalisierung

Diskussionspapier, No. 2003-1

Provided in Cooperation with:

Martin Luther University of Halle-Wittenberg, Chair of Economic Ethics

Suggested Citation: Pies, Ingo (2003) : Welt-Gesellschafts-Vertrag: Auf dem Weg zu einer ökonomisch fundierten Ethik der Globalisierung, Diskussionspapier, No. 2003-1, ISBN 3-86010-688-0, Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik, Lutherstadt Wittenberg, <https://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:gbv:3:2-1438>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/170230>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



Discussion Paper No. 03-1

**Wittenberg Center
for Global Ethics**

Ingo Pies

**WELT-GESELLSCHAFTS-VERTRAG:
Auf dem Weg zu einer ökonomisch
fundierten Ethik der Globalisierung**

Edited by

Research Institute of the Wittenberg-Center for Global Ethics
in collaboration with the Chair for Economic Ethics at
Martin-Luther-University Halle-Wittenberg and the Economic
Section of the Stiftung Leucora at Lutherstadt Wittenberg



Disclaimer

The purpose of this discussion paper series is to provide a platform for promoting discourse and learning. Therefore, the editing organizations do not necessarily share the ideas expressed in the papers. The authors themselves are and remain responsible for their views

ISBN 3-86010-688-0
ISSN 1612-2534

Korrespondenzanschrift

Prof. Dr. Ingo Pies

Wittenberg Center for Global Ethics
Collegienstrasse 62
06886 Lutherstadt Wittenberg
Tel: +49 3491 466-257
Fax: +49 3491 466-258
Email: ingo.pies@wcge.org
Internet: www.wcge.org

and

Chair for Economic Ethics
Martin-Luther-University Halle-Wittenberg
Lehrstuhl für Wirtschaftsethik
Grosse Steinstrasse 73
06108 Halle
Germany
Phone: +49 (0)345 55-23420

WELT-GESELLSCHAFTS-VERTRAG: Auf dem Weg zu einer ökonomisch fundierten Ethik der Globalisierung

**von Prof. Dr. Ingo Pies
Lehrstuhl für Wirtschaftsethik, MLU Halle-Wittenberg[♦]**

Sehr geehrte Damen und Herren,

Die moderne Welt ist gekennzeichnet durch forcierte Individualisierung, zunehmenden Pluralismus und dominierende Sachzwänge, insbesondere in der Wirtschaft. Gerade im Wettbewerb scheint oft Rücksichtslosigkeit zu regieren. Vor diesem Hintergrund fragen sich viele: Wirtschaft und Moral, ist das nicht ein Widerspruch? – Ich will auf diese Frage nicht moralisch, sondern wirtschaftlich antworten: Es wäre doch „Verschwendung“, im wahrsten Sinne des Wortes „Kapitalvernichtung“, die Weisheitslehren der großen Weltreligionen und die mittlerweile fast 2.500 Jahre alte Tradition ethischer Reflexion in Theologie und Philosophie ungenutzt zu lassen, wenn es darum geht, die Welt von morgen zu bauen. Aus meiner Sicht besteht eine der wichtigsten Aufgaben der Wirtschaftsethik darin, diese Traditionsbestände fruchtbar zu machen – nicht um der Vergangenheit willen, sondern um einer besseren Zukunft willen.

Lassen Sie mich nun umstandslos medias in res gehen: Ich möchte Ihnen einige der Ideen präsentieren, an denen ich meine Arbeit sowohl am Lehrstuhl als auch am Wittenberg-Zentrum ausrichten will. Zu diesem Zweck habe ich den programmatischen Titel „Weltgesellschaftsvertrag“ gewählt, und das meine ich zunächst einmal wörtlich: Der Begriff „Weltgesellschaftsvertrag“ markiert den Gesellschaftsvertrag der Weltgesellschaft.

I. Weltgesellschaftsvertrag: Problemstellung und analytischer Zugang

Unter einem Gesellschaftsvertrag verstehen wir gemeinhin nicht ein schriftliches Dokument wie etwa in der Bundesrepublik das Grundgesetz, sondern wir verstehen darunter normative Vorstellungen, an denen wir uns orientieren, wenn wir beispielsweise das Grundgesetz verändern wollen. Gesellschaftsvertrag meint also nicht einen Verfassungstext – es geht nicht um ein beschriebenes Blatt Papier. Gesellschaftsvertrag meint vielmehr die demokratische Leitidee eines Regelkonsenses; eine Idee, mit deren Hilfe wir leichter identifizieren können, was für unser Zusammenleben zweckmäßig und daher allgemein zustimmungsfähig ist, um es dann gegebenenfalls in Dokumenten aufzuschreiben und festzuschreiben.

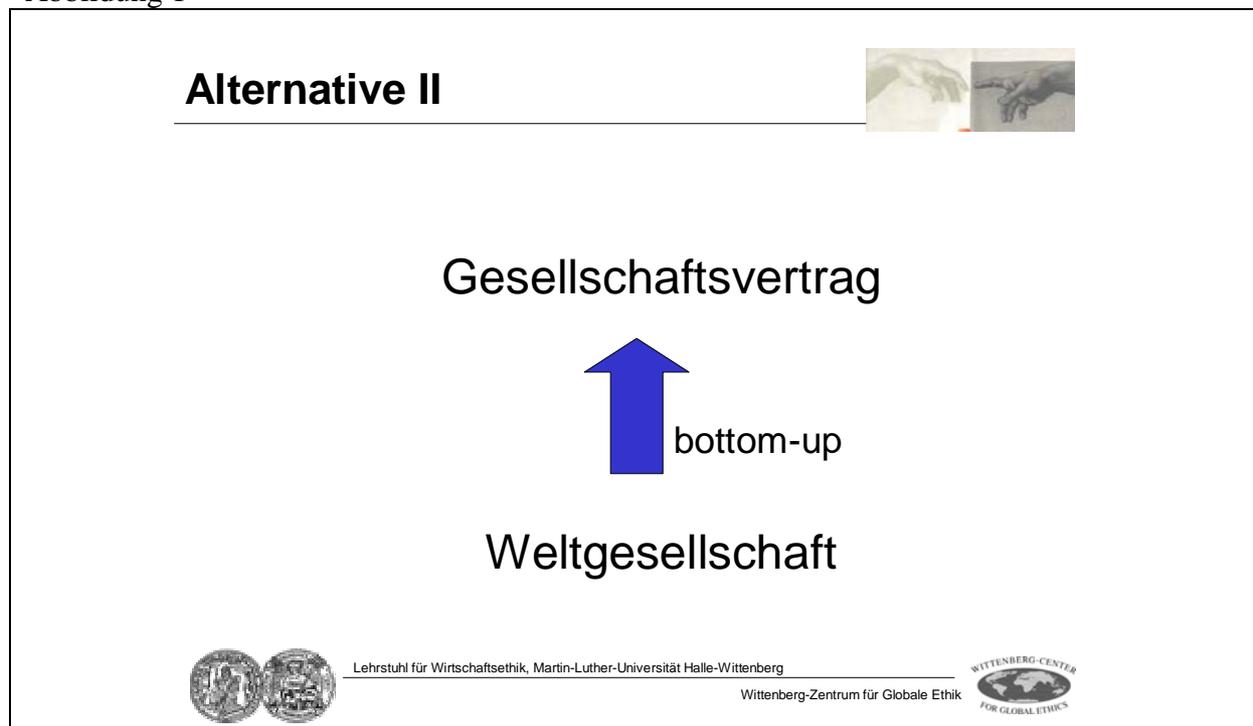
Der Begriff „Gesellschaftsvertrag“ zielt folglich auf die normative Grundlage für „Gesellschaft“: für das Zusammenleben der Menschen, insbesondere für ihre friedliche und produktive Zusammenarbeit. Vor diesem Hintergrund nun bezeichnet der Begriff „Weltgesellschaft“ das Ergebnis dessen, was der Begriff „Globalisierung“ als Prozess beschreibt: das immer leichtere Überwinden technischer und politischer Mobilitäts- und Informationsbarrieren; die Integration vormals entlang nationaler Grenzen getrennter Märkte; das Entstehen weltweiter Arbeitsteilung; global organisierte Produktionsverbände: weltweite

[♦] Rede anlässlich der feierlichen Amtseinführung als Wissenschaftlicher Direktor des Wittenberg-Zentrums für Globale Ethik am 31. Oktober 2002 in der Leucorea in Wittenberg.

Beschaffung, weltweiter Absatz; die damit einher gehende zunehmende Interdependenz – metaphorisch zusammengefasst: das Zusammenwachsen der Kontinente zum „global village“, zum globalen Dorf.

Vor diesem Hintergrund gibt es nun zwei Möglichkeiten, das Thema anzugehen: Die naheliegende ist, mit dem Gesellschaftsvertrag zu beginnen und das hier dominierende Verständnis von Normativität sodann auf die Weltgesellschaft zu übertragen. Methodisch betrachtet, wäre dies ein Top-down-Ansatz: Die Stoßrichtung bestünde darin, normative Denkkategorien vom Nationalstaat auf die internationale Ebene zu übertragen, indem man ihre Reichweite einfach regional ausdehnt. Ich will das hier *nicht* tun, sondern genau umgekehrt vorgehen. Ich wähle einen Bottom-up-approach (Abb. 1). Lassen Sie mich dafür nur einen einzigen Grund nennen, dem ich eine systematische Bedeutung beimessen möchte.

Abbildung 1



II. Das Charakteristikum der Weltgesellschaft

Nationalstaaten sind aus Gemeinschaften entstandene Gesellschaften. Bitte denken Sie an die Familie, das Dorf, den Stamm. Bitte denken Sie daran, dass den Bezeichnungen vieler Bundesländer immer noch zu entnehmen ist, wer sich hier im Zuge der Völkerwanderung angesiedelt hat: Bayern, Sachsen, Westfalen. Aber auch der Raum um Mailand, wo ich mit meiner Frau zusammen gegenwärtig noch einen Wohnsitz habe, die Lombardei, verdankt ihre Bezeichnung – und zu einem guten Stück ihre kulturelle Identität – ganz einfach dem Umstand, dass etwa im siebten Jahrhundert unserer Zeitrechnung sich dort die Langobarden angesiedelt haben – wörtlich übersetzt: ein wilder Nordstamm mit langbärtigen Männern.

Diese Gemeinschaften haben zahlreiche Gemeinsamkeiten: Sie haben eine gemeinsame Geschichte, eine gemeinsame Tradition, gemeinsame Bräuche und Sitten, eine gemeinsame Sprache, eine gemeinsame Kultur, in vielen Fällen eine gemeinsame Religion und ein gemeinsames Territorium; sie verfügen über gemeinsame Erfahrungen, über ein gemeinsames

Hintergrundverständnis und über eine gemeinsame Identität. Es handelt sich um historisch über lange Zeitperioden kontinuierte Schicksalsgemeinschaften, die gemeinsame Werte ausgebildet haben und diesen Gemeinschaftswerten zum Teil auch noch als Gesellschaft anhängen.

Ganz anders die Weltgesellschaft. Hier gibt es keine gemeinsame Sprache, keine gemeinsame Kultur und insbesondere keine Gemeinsamkeit stiftende Geschichte zwischen den Menschen verschiedener Hautfarben und Kontinente. In vielen Fällen wird die Geschichte eher in den Kategorien von Tätern und Opfern wahrgenommen. Sie verbindet nicht, sie trennt. Denken Sie beispielsweise an die Geschichte der modernen Sklaverei oder an das historische Ausgreifen europäischer Besitzansprüche auf außereuropäisches Territorium seit nunmehr gut 500 Jahren.

Als These zugespitzt: Es gibt keine vorgängige Gemeinschaft auf globaler Ebene. Im Klartext heißt das: Die Menschheit ist kein Volk, und die Menschheit ist erst recht keine Familie. Hier liegt ein fundamentaler Unterschied zwischen einer regional begrenzten Gesellschaft etwa auf Basis der Nation und der entstehenden Weltgesellschaft. Und genau dieser Unterschied ist theoretisch bedeutsam für die Ethik, d.h. für die Theorie der Moral. Denn er zwingt uns, unser herkömmliches Verständnis von Normativität zu überdenken – und zu revidieren.

III. Gesellschaftsvertrag: Normativität und Ethikparadigma

Normativität im herkömmlichen Sinn rekurriert zumeist auf einen argumentativen Verpflichtungsgrund. Die gedankliche Figur ist die, dass der Adressat von Normativität stillschweigend Voraussetzungen anerkennt, an die man ihn nur erinnern muss, um ihn zu einer Verhaltensänderung zu veranlassen. Beispiel: Wenn man in einem Gespräch dauernd unterbrochen wird, erinnert man das Gegenüber an die Reziprozitätsnorm und appelliert, das gleiche Recht, das man selbst in Anspruch nimmt, nämlich ohne Drangsalierung ausreden zu dürfen, auch anderen zuzugestehen. So etwas kann funktionieren, insbesondere in kleinen Gruppen, in denen eine oft stillschweigende, informale, aber durchaus wirksame soziale Kontrolle greift. Es kann aber auch schiefgehen. Und es geht umso leichter schief, je größer die Gruppe ist und je weniger informale Anreize wirken.

Erlauben Sie mir, dies mit Beispielen zu belegen. Stellen Sie sich vor, Sie gehen mit einer größeren Gruppe in ein Restaurant. Wenn hier jeder seine eigene Mahlzeit selbst bezahlt, beobachten wir ein systematisch anderes Verhaltensergebnis, als wenn die Kosten zusammenaddiert werden und jeder nur den Durchschnittspreis zahlt. Lassen Sie es mich so ausdrücken. Im ersten Fall liest jeder die Speisekarte von rechts nach links, im zweiten Fall von links nach rechts. Sie wissen schon, worauf ich hinauswill. - Zweites Beispiel. Ich komme aus dem Sauerland, einer ausgesprochenen Bierregion. Dort werden Schützenfeste gefeiert, wofür es zwei Versionen gibt. Die eine Version ist berühmt, die andere berüchtigt. Berühmt sind die Feste, bei denen die Konsumenten jedes Bier – gut gebraut und wohl eingeschenkt - einzeln bezahlen müssen. Berüchtigt hingegen ist die Variante, wo generell ein hoher Eintrittspreis gezahlt und dann im Schützenszelt Freibier ausgegeben wird. Der Grund ist klar. Bei der zweiten Version hat man einen Anreiz, möglichst viel herauszuholen, was darin endet, dass manche mehr trinken, als ihnen eigentlich guttun würde. Drittes Beispiel: gesetzliche Krankenversicherung. Hier spielen wir genau nach den Spielregeln, die wir im Restaurant oder im Bierzelt für wenig zweckmäßig halten würden. Man muss sich über regelmäßige Kostenexplosionen nicht wirklich wundern in einem System, in dem es rational ist, sich genau so zu verhalten, wie man es von anderen befürchtet.

Was bedeutet das für ein angemessenes Verständnis von Normativität? In der kleinen Gruppe ist eine öffentlich anerkannte Begründung automatisch verbunden mit einer sozialen Kontrolle als Durchsetzungshilfe. Begründung und Implementationsanreiz fallen in eins. In der großen Gruppe hingegen kommt es zu einer Ausdifferenzierung. Hier reicht eine Begründung allein noch nicht aus. Es kommt darauf an, die Begründung durch Anreize zu unterstützen. Normativität wird hier zur Heuristik für die Suche nach institutionalisierten Anreizarrangements, die bewirken, dass nicht nur einzelne, sondern im Prinzip alle ihre Situation anders erfahren und sich entsprechend anders verhalten.

Angesichts eines sozialen Dilemmas, einer Rationalfalle, ist Normativität kein Verpflichtungsgrund für individuelle Verhaltensänderungen, wohl aber eine Heuristik für die Suche nach Anreizarrangements, die das soziale Dilemma rational auflösen. Ich will es als These zuspitzen: In der modernen Welt kann Normativität immer weniger bewirken, dass man sich in einem gegebenen Spiel anders verhält. Wohl aber kann Normativität dazu beitragen, dass wir zunehmend intelligentere Spiele spielen und etwaige Fehlanreize institutionell korrigieren. Die Sensibilität für moralische Anliegen muss nur richtig adressiert werden. Und die richtige Adresse sind vielfach nicht die Spielzüge des einzelnen, sondern die Spielregeln. Es geht nicht um „choice within rules“, sondern um „choice among rules“. Um es konkret zu machen: Wenn ein Familienvater durch Sozialhilfe ein höheres Einkommen erzielen kann als auf dem Arbeitsmarkt, dann können wir doch nicht moralisch fordern, dass er sich *in dieser Situation* anders verhält. Moralisch fordern können wir doch nur, dass wir als Gesellschaft ihn durch institutionelle Reformen aus dieser irrsinnigen Situation befreien, anstatt ihn als Faulenzer zu beschimpfen.

Anderes Beispiel: Es gibt weltweit Situationen, da steht ein Unternehmen vor der Wahl, sich an einer allgemeinen Korruptionspraxis zu beteiligen oder eben nicht zu beteiligen. Im ersten Fall verstößt es gegen das Gesetz - mit allen Kriminalitätsrisiken, die damit verbunden sind. Im zweiten Fall setzt es den Auftrag aufs Spiel - mit möglicherweise gravierenden Konsequenzen für den Geschäftserfolg und die daran geknüpften Arbeitsplätze. *In* dieser Situation gibt es folglich nur die Wahl zwischen Not und Elend. Manche Unternehmensethiker raten angesichts der Alternativen zum offenen Rechtsbruch, andere präferieren Empfehlungen, die darauf hinauslaufen, dass man moralisch korrekt vom Markt verschwindet. Ich halte *beides* für unbefriedigend. Wenn es *in* einer Situation keinen Ausweg gibt, dann muss man die Situation verändern. Man darf sich nicht mit den vorfindlichen Alternativen begnügen, sondern muss neue schaffen. Ethik kann dabei helfen, indem sie unser Blickfeld erweitert. – Ethik kann aber auch schaden, wenn sie unser Blickfeld moralistisch verengt.

Wenn man die Differenzierung zwischen der kleinen und der großen Gruppe nicht beachtet, die Differenzierung zwischen der Gemeinschaft auf der einen Seite und der Gesellschaft auf der anderen Seite, dann landet man automatisch bei Appellen, die bestenfalls wirkungslos verhallen. Die Ethik tendiert dann zu einer Umverteilungsethik, die dem einzelnen die Inkaufnahme persönlicher Nachteile anempfiehlt oder sogar abverlangt, freilich ohne sicherstellen zu können, dass das gute Beispiel Schule macht. Eine solche Ethik verstößt – zumeist, ohne dass man es sich bewusst macht – gegen den altbewährten Grundsatz „ultra posse nemo obligatur“, also gegen den Grundsatz „Sollen impliziert Können“. Eine solche Umverteilungsethik setzt moralisches Engagement und moralische Standards der Gefahr einer Erosion aus. Ich halte das für einen Bärendienst an der Moral. Beachtet man hingegen das Faktum, dass die Weltgesellschaft eine Gesellschaft ohne vorgängige Gemeinschaft ist, dann sind die Weichen automatisch gestellt für eine Investitionsethik, die Moral und Eigeninteresse

nicht gegeneinander ausspielt, sondern vermittelt Anreize das institutionell kanalisierte Eigeninteresse für moralische Zwecke in Dienst nimmt.

Lassen Sie uns die beiden Denkansätze vergleichen (Abb. 2): Umverteilungsethik setzt an bei den individuellen Präferenzen eines einzelnen, Investitionsethik hingegen bei den sozialen Restriktionen, die für zahlreiche Individuen gleichermaßen gelten. Umverteilungsethik ist eine Ethik individueller Gesinnungen, Investitionsethik ist eine Ethik institutioneller Bedingungen. Umverteilungsethik peilt eine Besserstellung des anderen auf eigene Kosten an; Investitionsethik hingegen zielt auf eine Besserstellung des anderen zum eigenen Vorteil. Bei der Umverteilungsethik wird die moralisch erwünschte Leistung durch eine individuelle Schlechterstellung des Leistungsgebers erkaufte. Bei der Investitionsethik hingegen steht der moralisch erwünschten Leistung eine Gegenleistung gegenüber, so dass sich *beide* Parteien besserstellen. Das umverteilungsethische Motto lautet: „win-lose“. Moral muss weh tun. Hingegen lautet das investitionsethische Motto: „win-win“. Moral sollte als nützlich erfahrbar sein – für *alle* Beteiligten. Hier geht es um eine Logik *wechselseitiger* Besserstellung. Insofern gipfelt die Investitionsethik in einem ganz bestimmten Verständnis von der Würde des Menschen. Der investitionsethischen Auffassung zufolge gehört es nämlich zur Würde des Menschen, vor der Zumutung bewahrt zu werden, permanent gegen eigene grundlegende Interessen verstoßen zu sollen.

Abbildung 2:

Alternative Ansätze



<ul style="list-style-type: none"> • Umverteilungsethik • Präferenzen • Gesinnungen • win-lose • Besserstellung des anderen auf eigene Kosten 	<ul style="list-style-type: none"> • Investitionsethik • Restriktionen • Bedingungen • win-win • wechselseitige Besserstellung
---	--



Lehrstuhl für Wirtschaftsethik, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg



Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik

IV. Ethik der Globalisierung

Weitere Unterschiede zwischen Umverteilungsethik und Investitionsethik treten beim Thema Globalisierung mit aller Deutlichkeit hervor. Ich greife mir zu Illustrationszwecken zunächst nur einen einzigen Aspekt heraus: Die Diskrepanz zwischen Arm und Reich im globalen Maßstab.

Gegenwärtig leben etwa 6 Milliarden Menschen auf diesem Globus. Ein großer Teil davon muss mit weniger als einem Dollar pro Tag auskommen. Zahlreiche dieser Menschen leiden unter himmelschreienden Missständen: Unterernährung und sogar akuter Hunger;

Krankheiten, die sich im Prinzip leicht beheben ließen; mangelnde Bildung; das Herausfallen aus sozialen Netzwerken bis hin zur Isolation; mangelnde Zukunftsaussichten, mangelndes Selbstwertgefühl, Hoffnungslosigkeit und Apathie. Radikale Armut ist ein Problem nicht nur hinsichtlich materieller, sondern auch hinsichtlich immaterieller Dimensionen. Radikale Armut beschränkt die Möglichkeiten, sich als Mensch zu entfalten. Insofern wäre es aus moralischer Sicht höchst wünschenswert, dieses Übel wirksam zu bekämpfen.

Und die Frage ist nun: Was sieht man, wenn man aus einer umverteilungsethischen Perspektive oder alternativ aus einer investitionsethischen Perspektive auf dieses Problem schaut (Abb. 3)? Aus Sicht einer Umverteilungsethik ist es ganz schwierig, *nicht* auf den Gedanken zu verfallen, die Reichen einfach zum Verzicht aufzufordern und ihnen zu diesem Zweck möglichst eindringlich ins Gewissen zu reden. Das aus umverteilungsethischer Sicht naheliegende Motto lautet schlicht: weniger Armut durch weniger Reichtum. Zugrunde liegt eine opfertheoretische Vorstellung des Teilens. Das Problem der Armen wird hier zu einem Problem der Reichen gemacht, indem an die Reichen die Forderung gestellt wird, ihr eigenes Interesse zugunsten Bedürftigerer zurückzustellen.

Abbildung 3

Globales Armutsproblem

<ul style="list-style-type: none"> • Umverteilungsethik • Verzicht • Teilen = Zuteilung • Außerkraftsetzung des Marktes • weniger Armut durch weniger Reichtum 	<ul style="list-style-type: none"> • Investitionsethik • Investition in Regeln • Teilen = Beteiligung • Inkraftsetzung des Marktes (Inklusion) • weniger Armut durch mehr Reichtum
---	---



Lehrstuhl für Wirtschaftsethik, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg

Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik



Aus investitionsethischer Perspektive hingegen sieht das Problem völlig anders aus. Hier geht es nicht darum, die Armut der Armen auf Kosten der Reichen zu bekämpfen. Das Motto lautet vielmehr: weniger Armut durch mehr Reichtum. Die Frage ist dann nicht: Wieviel Verzicht können wir uns leisten?, sondern die Frage lautet: Wie lange wollen wir, die Reichen, es uns noch leisten, der immensen Tauschpotentiale verlustig zu gehen, die mit einer konsequent marktkoordinierten Zusammenarbeit aller sechs Milliarden Erdenbürger verbunden wären? Sind wir wirklich klug beraten, die Kooperationschancen eines echten Weltmarktes, der wirklich alle Menschen integriert, weiter ungenutzt zu lassen?

Zum ökonomischen Hintergrund: Die Ärmsten der Armen sind nicht deshalb so bitterarm, weil sie durch Globalisierung verarmen, sondern weil die Globalisierung an ihnen vorbeigeht. Sie sind nicht eingebunden in die weltweite Arbeitsteilung. Vielfach ist ihnen der Zugang zu Märkten verschlossen: der Zugang zu Kapitalmärkten, um Investitionen in Sachkapital und

Humankapital zu kreditieren; der Zugang zu Arbeitsmärkten, um ein legales monetäres Einkommen zu erwirtschaften; der Marktzugang zur Produktion von Gütern und Dienstleistungen, insbesondere für den Export, um komparative Vorteile zu nutzen. Weltweit wird den meisten Armen der Zugang selbst zu elementaren Infrastruktureinrichtungen im Bereich des Bildungs- und Gesundheitswesens verwehrt, und oft sind sie von der politischen Teilhabe teilweise oder sogar ganz ausgeschlossen.

Vor diesem Hintergrund zielt eine investitionsethische Perspektive nicht auf das Außerkraftsetzen der Marktlogik für wohlgemeinte Zwecke, sondern auf das Inkraftsetzen der Marktlogik für eine möglichst vollständige weltgesellschaftliche Inklusion. Teilen wird hier verstanden als eine marktliche Teilhabe an weltweiter Zusammenarbeit. Die Stoßrichtung lautet: durch die Weltwirtschaft zur Weltgesellschaft. Hierbei ist vorausgesetzt, dass funktionsfähige Märkte keine Naturpflanze, sondern eine Kulturpflanze sind: Sie bedürfen einer geeigneten Rahmenordnung, und die muss sorgsam gepflegt werden. Deshalb ist eine produktive Weltwirtschaft auf weltgesellschaftliche Politikprozesse konstitutiv angewiesen.

Gegenwärtig werden wir Zeuge, wie im Rahmen des „Global Compact“ der Vereinten Nationen nicht nur neue Formen internationaler Politikkoordination, sondern sogar neue Akteure in Gestalt von Nichtregierungsorganisationen und insbesondere Unternehmen die Bühne der Weltpolitik betreten. Unternehmen beginnen, sich als politische und sogar als moralische Akteure zu verstehen und aktiv zu betätigen – ein faszinierender Prozess, für dessen Reflexion angehende Volks- und Betriebswirte ein universitäres Bildungsangebot und Führungskräfte aus Politik, zivilgesellschaftlichen Organisationen und Unternehmen ein universitäres Weiterbildungsangebot verfügbar haben sollten. Hier sehe ich einen Schwerpunkt meiner zukünftigen Arbeit sowohl am Lehrstuhl als auch am Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik. Es wird darum gehen, weltgesellschaftliche Lernprozesse zu organisieren, die um die Begriffe „sustainability“ und „global governance“, „corporate responsibility“ und „corporate citizenship“ herum zentriert sind.

V. Abschließende Thesen

Meine Damen und Herren, ich möchte Ihnen abschließend im Stenogrammstil einige Thesen vortragen. Das ethische Forschungsprogramm, das ich Ihnen hier vorgestellt habe, liefert keine Patentrezepte zur Lösung globaler Herausforderungen. Es gibt keine konkreten Antworten vor, aber es hilft uns, die richtigen Fragen zu stellen. In vielen Fällen werden die richtigen Fragen durch normative Denkblockaden behindert, durch Dualismen, die uns den Blick auf die tatsächlich relevanten Alternativen verstellen. Der wichtigste Dualismus ist wohl der zwischen Eigeninteresse und Moral. Bitte verstehen Sie die folgenden Formulierungen als provokant zugespitzte Anregung, dass auch andere Dualismen hinterfragt und überwunden werden können.

Insgesamt regt das vorgestellte investitionsethische Forschungsprogramm einen Perspektivenwechsel an:

- weg vom Dualismus „Markt versus Staat“ hin zur Einsicht in die Möglichkeit kluger Politik, Konkurrenz als Instrument gesellschaftlicher Kooperation einzusetzen. Moralische Anliegen lassen sich – gerade im Weltmaßstab – oft besser durch eine Inkraftsetzung als durch eine Außerkraftsetzung des Marktes verwirklichen
- weg vom Dualismus „weniger Armut durch weniger Reichtum“ hin zur Armutsbekämpfung durch „Wohlstand für alle“. Der Weg dorthin lässt sich als „public purpose capitalism“ beschreiben. Dies erfordert einen globalen,

partizipatorischen Politikprozess unter Einschluss korporativer Akteure, der den Weltmärkten eine auf umfassende Inklusion zielende Rahmenordnung gibt. Die Leitidee lautet: Durch die Weltwirtschaft zur Weltgesellschaft

- weg vom Dualismus sozialpolitischer Umverteilung hin zu einem neuen Verständnis weltweiter Solidarität, damit win-win statt win-lose in den Vordergrund rückt. Wir brauchen solidarische Versicherungsarrangements, um Risikoproduktivität freizusetzen – Menschen lassen sich nur dann auf riskante Investitionen ein, wenn sie sicher sein können, nicht ins Bodenlose zu fallen. Die wichtigsten Investitionen sind aber nicht die in Sachkapital, sondern die in Humankapital, in die Köpfe der Menschen. Deshalb besteht die vornehmste Aufgabe globaler Solidarität darin, in Menschen zu investieren – genauer: die Rahmenbedingungen so zu gestalten, dass Menschen durch Anreize ermutigt werden, in ihre eigene Zukunft zu investieren und sich dadurch Emanzipationschancen selbst zu erarbeiten. - Lassen Sie es mich mit einer Metapher sagen. Solidarische Sozialpolitik ist wie eine Bremse fürs Auto, denn wie beim Autofahren besteht der eigentliche Sinn einer Bremse nicht darin, dass man langsamer fahren kann, sondern gerade umgekehrt darin, dass man mit Bremse *schneller* fahren kann. Allerdings kommt es in beiden Fällen darauf an, einen klugen Gebrauch von diesem Instrument zu machen, sonst versagt die Steuerung, und im Extremfall kommt man gar nicht mehr vom Fleck
- weg vom Dualismus „Ökologie versus Ökonomie“ hin zur Nachhaltigkeit durch Umweltmärkte. Beispiel: Zertifikatbörsen für Treibhausgase. Gerade aus ökologischer Sicht geht es nicht um die Grenzen des Wachstums, sondern um das Wachstum der Grenzen. Wer die Umwelt im globalen Maßstab beschützen will, muss Armut weltweit bekämpfen
- weg vom gönnerischen Ansatz traditioneller Entwicklungs-„Hilfe“ hin zu einer echten Entwicklungs-„Zusammenarbeit“, die darauf fokussiert ist, auf globaler Ebene gemeinsame Lösungen für gemeinsame Probleme zu (er-)finden. Die Leitidee lautet: Building Global Cooperation
- weg vom Verständnis internationaler Politik als Machtkampf hin zum Verständnis internationaler Politik als Lernprozess. Es geht nicht um das Recht des Stärkeren, sondern um die Stärke des Rechts. Hierbei sind nicht nur staatliche Akteure gefragt, sondern gerade auch zivilgesellschaftliche Organisationen wie „amnesty international“ bei der Bekämpfung der Folter oder „Transparency International“ bei der Bekämpfung von Korruption
- weg von der umverteilungsethischen Forderung hin zur investitionsethischen Förderung einer weltweit wirksamen Armutsbekämpfung. Auf der globalen Ebene brauchen wir vom Ansatz her keine Gemeinschaftsethik, sondern eine ökonomisch fundierte Gesellschaftsethik, eine Ethik, die nicht moralisiert, sondern moralischen Idealen mit Hilfe veränderter Anreize weltweit Geltung verschafft

In einem Satz zusammengefasst: Es geht um einen Prioritätenwechsel im Verhältnis von Weltethos und Weltgesellschaftsvertrag. Wir können die entstehende Weltwirtschaft und erst recht die sich abzeichnende Weltgesellschaft nicht auf vorgängige gemeinsame Werte gründen. Aber wir können die moderne Welt auf gemeinsame (Regel-)Interessen gründen, aus denen mit der Zeit gemeinsame Werte entstehen mögen. Ich hätte nichts dagegen, die dann als Weltethos zu bezeichnen. Aber man sollte Ursache und Wirkung tunlichst nicht verwechseln. – Ich möchte in diesem Punkt nicht missverstanden werden: Für mich bezeichnet der Begriff „Weltethos“ nicht eine Vorgabe aus der Vergangenheit, sondern eine Aufgabe für die Zukunft. Wenn ich es formelhaft zuspitze, dann lautet das Motto: Durch die der Weltwirtschaft zur Weltgesellschaft und durch den Weltgesellschaftsvertrag zum Weltethos. Hierfür brauchen wir nicht nur einen Dialog der Kulturen, sondern auch einen Dialog

zwischen Sozial- und Geisteswissenschaften. Insbesondere Ethik und Ökonomik müssen sich kategorial verständigen. Denn Ökonomik ohne Ethik ist leer. Und umgekehrt gilt: Ethik ohne Ökonomik ist blind. Bei Adam Smith ging beides noch Hand in Hand. Hier sind heute von Grund auf neue Anstrengungen nötig.

Meine Damen und Herren, ich habe einen weiten Bogen gespannt: von abstrakten Überlegungen zum Theoriedesign einer modernen Wirtschaftsethik bis hin zu konkreten Beispielen und Arbeitsprojekten. Wirtschaftsethik, so wie ich sie verstanden wissen möchte, ist eine Theorie für die Praxis; eine Theorie, die sowohl Studierenden als auch postgradualen Interessenten etwas zu bieten hat: von einer Aufklärung über Sozialstruktur und Semantik bis hin zu Persönlichkeitsbildung und Sozialkompetenz. Diese Ethik hat etwas zu bieten, gerade weil es ihr – als Wissenschaft – nicht in erster Linie darum geht, bessere Menschen hervorzubringen, sondern klügere Bürger.

Bei alledem bin ich mir durchaus bewusst, dass die Aufgaben, die ich hier in wenigen Strichen grob skizziert habe, die Kräfte eines einzelnen, jedes einzelnen bei weitem übersteigen. Das, was ich vorhabe, werde ich nicht alleine schaffen können. Ich bin auf aktive Hilfe und Mitarbeit angewiesen, darauf, dass andere mir mit Rat und Tat zur Seite stehen. Dabei geht es auch ums Geld, aber nicht nur ums Geld. Im Zweifel sind Anregungen und Kritik noch weitaus wichtiger, insbesondere kreative Ideen und der Mut, sich unkonventionellen Problemlösungen nicht zu verschließen. In diesem Sinn darf ich Ihnen versichern, dass jeder konstruktive Beitrag zu dem hier skizzierten Projekt, wie immer er auch im Detail beschaffen sein mag, mir herzlich willkommen ist und mit großer Dankbarkeit aufgenommen wird. Ich danke Ihnen für Ihre Geduld und Aufmerksamkeit.

DISCUSSION PAPERS

- No. 03 - 1 **Ingo Pies**
WELT-GESELLSCHAFTS-VERTRAG: Auf dem Weg zu einer ökonomisch fundierten Ethik der Globalisierung
- No. 03 - 2 **Ingo Pies**
GLOBAL SOCIAL CONTRACT
On the road to an economically-sound Ethics of Globalization
- No. 03 - 3 **Ingo Pies**
Weltethos versus Weltgesellschaftsvertrag – Methodische Weichenstellungen für eine Ethik der Globalisierung
- No. 03 - 4 **Karl Homann**
Braucht die Wirtschaftsethik eine „moralische Motivation“?